

держави та приватного бізнесу, галузеву «прихильність», механізми реалізації, правове та інституціональне середовище тощо.

Список використаних джерел

1. Бондар Н. М., Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі //Вісник Національного транспортного університету. –2013.–№1.– С. 1-12.
2. Бойко О. А. «Де Візу» // Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42 – 43.

## **РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ**

*К. О. САЄНКО студентка гр. МГКТС-2014-1*

*Харківський національний університет міського господарства  
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Невід’ємною складовою успішного розвитку України є ефективне функціонування соціальної і виробничої інфраструктури, що вимагає розширення фінансових можливостей державних і місцевих органів влади. Тому в якості перспективного інструмента розвитку територій особливо у посткризовий період повинен стати механізм державно-приватного партнерства.

У сучасному розумінні Державно - приватне партнерство (ДПП, Public – Private Partnership – PPP) – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та науково-дослідних конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг. Як правило, кожен такий альянс є тимчасовим, оскільки створюється на певний термін з метою здійснення конкретного проекту і припиняє своє існування після його реалізації.

ДПП є альтернативою приватизації об’єктів державної та комунальної власності, оскільки об’єднує переваги державного та приватного секторів, зокрема такі:

- фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність і підприємницький дух приватного сектору;
- соціальну відповідальність, громадську підзвітність і пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, що є притаманною для державних і комунальних організацій.

ДПП поширене у світовій практиці і має широкий спектр різних форм. Це, в першу чергу, різноманітні контракти, які держава надає приватним компаніям: на виконання робіт і надання суспільних послуг, на управління, на поставку продукції для державних потреб, контракти технічної допомоги тощо.

Не можна говорити, що ДПП для України є чимось істотно новим. Деякі моделі ДПП застосовуються в Україні ще з початку 90-х років. До них можна

віднести державно-приватні підприємства і держзамовлення приватному сектору, оренду держвласності та інше. Також ми маємо, хай і не дуже успішний, але все ж досвід реалізації першого українського концесійного проекту з будівництва та експлуатації платної автомобільної дороги Львів – Краковець [1].

Найбільш поширеною в Україні формою ДПП є державно-приватні підприємства. Участь приватного сектора в капіталі державного підприємства може припускати акціонування (корпоратизацію), створення спільних підприємств, а також підписання договорів про спільну діяльність.

Ще однією формою ДПП є орендні (лізингові) відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності - будівель, споруд, виробничого обладнання. В якості плати за користування державним майном приватні компанії вносять в казну орендну плату. Існування даної форми ДПП в умовах повного політичного і економічного хаосу в Україні початку 90-х років стало платформою для первинного накопичення капіталу багатьма українськими (і зарубіжними) бізнесменами.

Згідно з даними Світового банку, найбільш поширеною за кордоном формою ДПП при здійсненні великих, капіталомістких проектів є концесії.

Концесії – це найбільш розвинена, перспективна і комплексна форма партнерства. По-перше, вони, на відміну від контрактних, орендних чи інших відносин, носять довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності. По-друге, в концесії приватний сектор має найбільш повною свободою у прийнятті адміністративно-господарських та управлінських рішень, що відрізняє їх від спільних підприємств. По-третє, у держави в рамках як концесійного договору, так і законодавчих норм залишається достатньо важелів впливу на концесіонера в разі порушення ним умов концесії, а також при виникненні необхідності захисту суспільних інтересів. По-четверте, держава передає концесіонеру тільки права володіння і користування об'єктом своєї власності, залишаючи за собою право розпорядження нею, таким чином, концесії є альтернативою приватизації.

За кількістю нормативно-правових актів, що покликані контролювати процес ДПП ми можемо позмагатися з будь розвиненою країною. Так, на даний момент ДПП в Україні в тій чи іншій мірі регулюється:

- Цивільним кодексом України;
- Господарським кодексом України;
- Законом України "Про концесії";
- Законом України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг";
- Законом України "Про фінансовий лізинг";
- Законом України "Про оренду державного та комунального майна";
- Законом України "Про управління об'єктами державної власності";
- іншими законодавчими актами.

Однак ці законодавчі акти є далекими від ідеальних (у плані регулювання відносин у ДПП) і вимагають істотних доробок [2].

На даний момент існує багато проблем, які перешкоджають розвитку ДПП у Україні, основними з яких є:

1) відсутність досвідчених кадрів, які могли б рухати державно-приватне партнерство – як з боку бізнесу, так і держави;

2) відсутність проектів, привабливих і відповідних до вимог банків (bankable projects);

3) неготовність приватного сектору: невелика кількість приватних операторів у вкрай невеликій кількості секторів. Сприйняття в середовищі українського бізнесу державно-приватного партнерства і концесій як проектів із украй високими ризиками й низькою прибутковістю, невизначеністю щодо майбутніх умов;

4) неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного партнерства;

5) прогалини й обмеження законодавства (зокрема, концесійного), відсутність правозастосовної практики;

6) недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів та їх виконанні;

7) неготовність інвестувати в довгострокові проекти й ін. [3].

Таким чином, поки в Україні створені тільки концептуальні основи концесій. У країні немає ні відповідних інститутів, ні чіткого уявлення про те, як повинні регулюватися підприємства, створені на основі концесій. У цих умовах важко стати партнерами. Для справжнього ДПП в країні повинна бути створена більш довірча атмосфера, ніж та, яка є сьогодні.

Держава повинна чітко усвідомити: є об'єкти господарської діяльності, що залишаються у державній власності, для розвитку яких необхідне залучення приватних інвестицій, механізмів приватновласницького управління, але без зміни базових відносин власності. Тобто права власності на ці об'єкти залишаються за державою. Права користування ними передаються бізнесу. Держава гарантує законодавством і укладаються договорами повернення інвестору вкладених коштів. Крім того, потрібно однозначно присікти посягання бізнесу на власність, яка за законом не підлягає приватизації: природно-монопольні сегменти господарської структури країни, мережеві системи життєзабезпечення, стратегічні об'єкти тощо.

#### Список використаних джерел

1. Украина: государственно-частное партнерство / [Електронний ресурс] Портал развития межрегионального и международного сотрудничества: Бизнес в СНГ. – Режим доступа: [http://www.sng.allbusiness.ru/content/document\\_r\\_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html](http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html)

2. Бобко У. П. Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро-2012 // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 1 (1). – 2011. – С. 274-282.

3. Павлова Г. О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Г. Павлова. – Режим доступу: [<http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>].